



## RINGKASAN

GHALIB MU'AMMAR AL-BARA. Perluasan Pasar Stroberi Beku melalui Kemitraan pada CV Barokah Tani Agrofarm Kabupaten Bandung. *Market Expansion of Frozen Strawberry through Partnership at CV Barokah Tani Agrofarm Bandung Regency*. Dibimbing oleh VERALIANTA BR SEBAYANG.

Stroberi beku CV Barokah Tani Agrofarm merupakan olahan stroberi dari stroberi segar yang tidak lulus standar kualitas perusahaan. Adanya peningkatan pada jumlah industri makanan dan minuman di Indonesia merupakan peluang untuk pasar stroberi beku. Tujuan penulisan pengembangan bisnis ini adalah (1) merumuskan rencana pengembangan bisnis berdasarkan faktor internal dan faktor eksternal pada CV Barokah Tani Agrofarm serta (2) menyusun dan mengkaji ide rencana pengembangan bisnis berdasarkan aspek non finansial dan aspek finansial pada CV Barokah Tani Agrofarm.

Metode kajian yang digunakan dalam rencana pengembangan bisnis ini yaitu metode kualitatif dan kuantitatif. Metode kualitatif sebagai ketentuan rencana pengembangan bisnis yang akan dilaksanakan dengan menggunakan identifikasi analisis SWOT untuk mengetahui faktor kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman dari CV Barokah Tani Agrofarm dan juga menggunakan beberapa aspek yaitu aspek pasar, aspek produksi, aspek organisasi dan manajemen, aspek sumber daya manusia, dan aspek kolaborasi. Sedangkan metode kuantitatif meliputi analisis laporan laba rugi, analisis *R/C ratio*, dan analisis anggaran parsial.

CV Barokah Tani Agrofarm merupakan perusahaan yang bergerak di bidang hasil pertanian yaitu komoditas stroberi. Hasil pertanian ini berasal dari perkebunan milik sendiri dan hasil dari gabungan kelompok petani yang ada di Ciwidey. CV Barokah Tani Agrofarm menjadi distributor stroberi untuk partai besar maupun kecil. Perusahaan ini sudah berdiri pada tahun 2004 dengan menjalin berbagai mitra kerja. CV Barokah Tani Agrofarm berpusat di Ciwidey, Kabupaten Bandung, Jawa Barat.

Penentuan ide pengembangan bisnis berdasarkan analisis lingkungan internal dan eksternal usaha tani adalah strategi W – O yaitu perluasan pasar stroberi beku melalui kemitraan pada CV Barokah Tani Agrofarm. Kelemahan yang dimiliki dari perusahaan yaitu terdapat *excess supply* stroberi beku pada perusahaan sehingga perlu dilakukan perluasan pasar pada stroberi beku untuk meningkatkan pendapatan pada CV Barokah Tani Agrofarm.

Berdasarkan faktor eksternal dan internal didapatkan rencana pengembangan bisnis yaitu perluasan pasar stroberi beku melalui kemitraan. Berdasarkan analisis laporan laba rugi, terjadi peningkatan keuntungan dari -Rp13.028.166,67 menjadi Rp30.576.833,33, dengan selisih peningkatan sebesar Rp43.605.000,00 per tahunnya. Berdasarkan analisis *R/C ratio* juga mengalami peningkatan dari 0,9 menjadi 1,3 setelah adanya pengembangan bisnis. Analisis parsial menunjukkan keuntungan tambahan sebesar Rp44.325.000,00.

Kata kunci: kemitraan, perluasan pasar, stroberi beku